



Innovatie partnerschap

Verander je perspectief. Vernieuw je inzicht.

Voor een rechtvaardiger en veiliger Nederland.



VERSIE 2 APRIL 2019



Werk samen met bedrijven aan een nieuwe oplossing voor jouw vraagstuk en koop deze gelijk in. Ontdek het met **innovatiepartnerschap** en maak met bedrijven de volgende stap.

Stel, je loopt ergens tegenaan in je werk. Iets wat beter, slimmer of efficiënter kan. Of een complex vraagstuk dat je hoofdbrekens bezorgt? Je weet zelf precies wat het probleem is, maar niet hoe je het (op een nieuwe manier) oplost. Maak het jezelf makkelijk. Waarom moeilijk doen als het samen kan? Dat is in een notendop de strekking van innovatiepartnerschap. Laat bedrijven met jou meedenken en een nieuw innovatief product of dienst ontwikkelen voor jouw vraagstuk. Jouw voordeel is dat je het vervolgens ook gelijk kunt inkopen. Hoe het precies werkt? Doorloop de stappen van het innovatiepartnerschap en ontdek de voordelen ervan.

Voordat je gaat starten

Is het innovatiepartnerschap wel de juiste tool? Check het eerst. Hoe? Het Innovatieteam en het Inkoopuitvoeringscentrum (IUC) helpen je de juiste afweging te maken. Het IUC kent alle ins & outs van het innovatiepartnerschap en begeleidt je bij de uitvoering ervan. Meer lezen over andere innovatietools? Lees meer over jouw mogelijkheden in de flyer 'Innoveren en Innovatiegerichte Inkoop' van het Innovatieteam.

FASE 1

Hoe bereid je je voor?



STAP 1

Verken en bepaal je vraag

"A problem well stated, is a problem half solved"

Of: een goed begin, is het halve werk. Bedenk bij de start niet al meteen wat de oplossing is, maar werk als eerste jouw vraagstuk of probleem zo gedetailleerd en zo volledig mogelijk uit.

Grenzeloze ambitie?

Ontdek de voordelen van samenwerken met buitenlandse overheden. Grote kans namelijk dat daar dezelfde vraagstukken leven. Bundel je vraagstukken en dwing betere condities af bij bedrijven. Want alleen ga je misschien sneller, samen kom je verder. Hoe je dit doet? Neem contact op met het Innovatieteam en leg samen verbinding met buitenlandse overheden.



STAP 2

Wat is er op de markt?

Bespaar kostbare tijd en geld. Onderzoek bij de uitwerking van je vraagstuk of de oplossing niet al verkrijgbaar is. Dit kun je doen door:

- Bij bedrijven te toetsen of een oplossing al voorhanden is. In een zogeheten marktconsultatie spar je vrijblijvend over hun oplossingen.
- Aan kennisinstellingen te vragen of er bestaande oplossingen zijn. Zij controleren dan meteen ook of er patenten geregistreerd zijn.
- Te onderzoeken of er in Europa al oplossingen in de maak zijn, zie www.innoradar.eu.



STAP 3

Geef bedrijven inzicht in je vraagstuk

Stel je Selectiedocument op. Met dit document geef je bedrijven inzicht in je vraagstuk. Het omvat een beschrijving van het vraagstuk dat je opgelost wil zien, de selectiecriteria voor de bedrijven die aan de slag mogen met jouw vraagstuk en een beschrijving van het verdere proces inclusief hoeveel bedrijven je door wil laten gaan naar stap 7. Vermeld in dit document

ook welk ontwikkelbudget je aan elk geselecteerd bedrijf toekent en hoe je de verdeling van intellectuele eigendomsrechten ziet.

Stel ook je Beschrijvend document op. Dit document is in het verdere proces jouw gids bij de selectie van de bedrijven. In dit document neem je de bredere scope en kaders van je vraagstuk op en welke eisen jij stelt aan de oplossing. Ook staan in het Beschrijvend document de gunningscriteria waarop je de inschrijvingen gaat beoordelen en het verdere verloop van de procedure en de individuele stappen.



STAP 4

Organiseer een informatiebijeenkomst

Informeer bedrijven over jouw vraagstuk. Publiceer het Selectiedocument via [Tenderned](#) (enkel gericht op NL) of [Tenders Electronic Daily](#) (EU lidstaten). Je gaat in gesprek met bedrijven en bedrijven gaan in gesprek met jou. Tijdens de informatiebijeenkomst bied je bedrijven de mogelijkheid alles te vragen over jouw vraagstuk en kunnen de bedrijven vragen stellen over de aanbestedingsprocedure. Jij licht in gesprek met de bedrijven je vraagstuk verder toe. Hoe scherper het beeld is dat de bedrijven krijgen van jouw vraagstuk, hoe beter ze aan de slag kunnen met de ontwikkeling van een oplossing ervoor.

FASE 2

Selecteer de juiste bedrijven die samen met jou aan de slag gaan



STAP 5

Open de aanmelding en selecteer de bedrijven

Open de mogelijkheid voor bedrijven om zich aan te melden en beoordeel de aanmeldingen op basis van je Selectiedocument. Selecteer het aantal bedrijven dat doorgaat naar de gunningsfase (minimaal 3). Nodig de geselecteerde bedrijven uit voor een 'Startinschrijving'. Bedrijven geven dan aan dat ze een oplossing ontwikkelen voor jouw vraagstuk. Deze oplossing ontwikkelen ze dan ook door naar een eindproduct. Dit eindproduct moet natuurlijk aan de eisen voldoen, die je eerder in het Beschrijvend document hebt opgesteld.



STAP 6

Stuur het Beschrijvend document naar de geselecteerde bedrijven

Stuur het Beschrijvend document naar de geselecteerde bedrijven en nodig ze daarmee uit om zich in te schrijven.



STAP 7

Organiseer een inschrijvingsronde en selecteer geschikte bedrijven (1^e inschrijving)

Dit is waar het natuurlijk om gaat. Je gaat samen met bedrijven aan de slag. Je daagt hen uit om in onderlinge competitie de beste oplossing te ontwikkelen voor jouw vraagstuk. Hoe? In deze competitie presenteren de bedrijven in meerdere rondes hun vooruitgang naar hun eindoplossing. Het is mogelijk meerdere inschrijvingsrondes te organiseren.



STAP 8

Organiseer dialoogsessies waarin je aan tafel gaat met elk bedrijf

Na elke ronde organiseer jij een zogeheten dialoogsessie waarin je aan tafel gaat met het bedrijf. Je kunt het bedrijf het hemd van het lijf vragen over de oplossing die zij voor jouw vraagstuk hebben bedacht. Zij kunnen op hun beurt duidelijkheid krijgen of hun oplossingsrichting matcht met jouw vraagstuk. Voorkom dat je samen met een bedrijf de volgende inschrijving opstelt, dit is aan het bedrijf.



STAP 9

Documenteer je dialogen

Van elke dialoog maak je een individueel verslag. Je publiceert zaken die voor alle bedrijven van belang zijn in een Nota van Inlichtingen die je toestuurd aan alle geselecteerde bedrijven. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een aanpassing die je wil maken, naar aanleiding van een inzicht uit een dialoog met een bedrijf. Wanneer je dat hebt vastgelegd in je Beschrijvend document kun je na elke ronde besluiten met welke bedrijven je doorgaat in de eventuele volgende ronde. Als je geschikte bedrijven hebt gevonden in de inschrijvingsrondes, is het tijd voor

de bedrijven om aan de slag te gaan met de ontwikkeling van hun oplossing voor jouw vraagstuk. Dit doen zij bijvoorbeeld via haalbaarheidsstudies, het ontwerpen van prototypes en het testen van het ontwerp.

FASE 3

Het gunnen van de opdracht



STAP 10

Maak een definitieve keuze (Finale inschrijving)

In deze stap kies je het bedrijf (of de bedrijven) met de beste plannen voor de oplossing. Dat doe je natuurlijk aan de hand van de eisen die je vooraf hebt geformuleerd in het Beschrijvend document. De beste match gevonden? Dan informeer je de afvallers over jouw keuze. Elk bedrijf stuur je een individueel verslag van de beoordeling.



STAP 11

Sluit de overeenkomst

Met het bedrijf of de bedrijven die als winnaar uit de beoordeling komen, sluit je een overeenkomst en begin je samen aan de ontwikkeling van het eindproduct.



STAP 12

Ontwikkel samen het product

Het bedrijf (of de bedrijven) waarmee je een overeenkomst hebt, start(en) met het maken van een prototype. Tijdens dit traject heb je regelmatig overleg met het bedrijf over de vorderingen naar het eindproduct. In deze stap werk je samen met het bedrijf toe naar een product dat een unieke oplossing biedt voor jouw vraagstuk. Je gids blijft bij dit alles natuurlijk je Beschrijvend document. Wil je wijzigingen in het product aanbrengen? In deze stap kan dit allemaal. Maar je kunt ook besluiten om te stoppen en het eindproduct niet in te kopen.



STAP 13

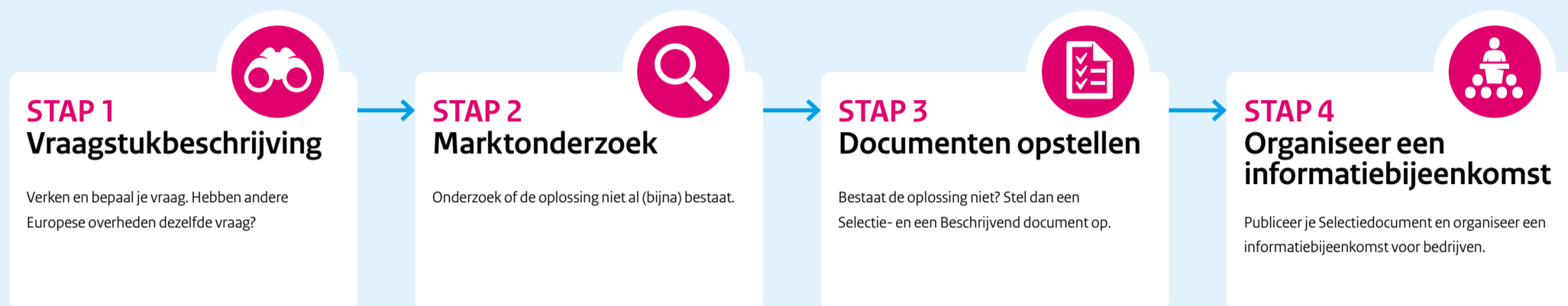
Gefeliciteerd!

Je hebt een innovatieve oplossing met bedrijven ontwikkeld en ingekocht en ervaring opgedaan met het innovatiepartnerschap!



Procesflow Check je aanpak

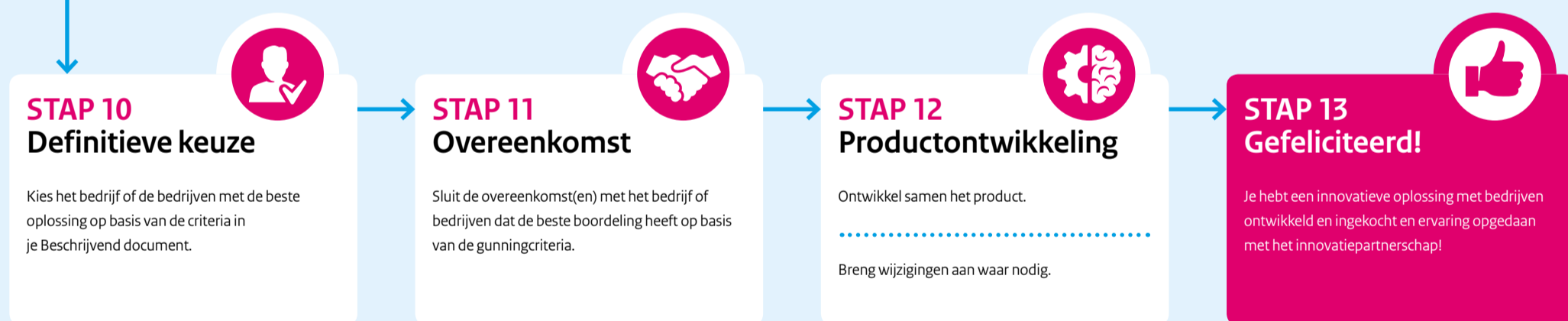
FASE 1 Voorbereiden



FASE 2 Selecteren



FASE 3 Gunnen



Tips & Tricks

Mindset

- Realiseer je dat innovatiegericht inkopen fundamenteel verschilt van regulier aanbesteden; je wil namelijk iets laten ontwikkelen en aanschaffen dat er nog niet is.
- Een innovatieproject gaat niet gepaard met een succesgarantie. Pogingen tot innovatie kunnen immers ook mislukken. *If you're not failing every now and again, it's a sign you're not doing anything very innovative* (Woody Allen).
- Realiseer je dat de winst van een innovatiepartnerschap niet alleen zit in het ontwikkelen en inkopen van een innovatieve product of dienst, maar ook in de groei van je organisatie. Dit wordt ook wel 'het innovatie ecosysteem' genoemd. Je organisatie doet namelijk ervaring op met een nieuwe manier van werken, laat nieuwe innovatieve producten en diensten ontwikkelen en koopt die vervolgens in.
- Door deze unieke samenwerking, heb jij straks een geweldige nieuwe oplossing voor jouw vraagstuk. Dat jij opdrachtgever bent en de bedrijven opdrachtnemer zijn, is hierbij ondergeschikt. Het gaat er natuurlijk om dat je samen verder komt.

Organisatieaspecten

- Schrijf een projectplan dat je helpt om je innovatiepartnerschap uit te voeren. Het Projecten en Programma Advies Centrum (PPAC) van het Ministerie van Justitie en Veiligheid helpt je hierbij.
- Maak een risicoanalyse van bijvoorbeeld technische, commerciële en contractuele risico's.
- Reserveer bij de start voldoende budget voor de ontwikkelkosten van de prototypen van de bedrijven.
- Zorg dat je het innovatiepartnerschap start met scherp geformuleerde eisen voor je oplossing. Deze eisen helpen je om de deelnemende bedrijven te selecteren (en af te wijzen).
- Maak in het begin van het innovatiepartnerschap goede afspraken met de bedrijven over het intellectuele eigendom van het prototype en het eindproduct.
- Een handige indeling van de verschillende ontwikkelrondes van het innovatiepartnerschap zijn de zogenaamde Technology Readiness Levels (TRL). Deze TRL-niveaus geven de mate van ontwikkeling van een technologie aan. TRL 1 staat voor technologie die nog aan het begin van de ontwikkeling is en TRL 9 voor technologie die technisch en commercieel gereed is.

Aanbestedingsaspecten

- Zorg voor realistische verwachtingen van je omgeving. Het innovatiepartnerschap is namelijk geen instrument waarmee je in korte tijd en zonder onzekerheden snel de beschikking krijgt over innovatieve producten en/of diensten.
- Nodig voor een marktconsultatie ook bedrijven uit van buiten je sector. Innovatie is buiten naar binnen halen.
- Zorg dat alle bedrijven tijdens de uitvoering van een innovatiepartnerschap op gelijke wijze, objectief en transparant worden behandeld en benaderd.
- Niet omdat het moet, maar omdat het kan. Besef dat bij een innovatiepartnerschap de uitkomst ook kan zijn dat er geen oplossing voor je vraagstuk wordt ontwikkeld en dat je het innovatiepartnerschap dus mag stoppen.

